Rassegna stampa

Il processo produttivo del credito e le forme di finanziamento.

Cos’è il crowdfunding e come funziona l’equity crowdfunding.

Autore: Mauro Introzzi
Data: 3 dicembre 2018
Fonte: sodlionline.it+

Il crowdfunding è una modalità di raccolta fondi, organizzata tipicamente online, finalizzata a ottenere da una moltitudine di persone il denaro necessario a finanziare qualcosa.

Avete mai sentito parlare del crowdfunding? Si tratta di una modalità di raccolta fondi, organizzata tipicamente online, finalizzata a ottenere da una moltitudine di persone il denaro necessario a finanziare qualcosa: un’azienda, un prodotto, un film. In Italia se ne parla da qualche anno ma la sua diffusione ha avuto di recente un’accelerazione. In questa guida vediamo cos’è il crowdfunding e come funziona, con uno speciale focus sull’equity crowdfunding.

Definizione di crowdfunding

Crowdfunding è un termine inglese, che ha origine dalle parole “crowd” (folla) e “funding” (raccolta fondi). In altri termini, è un modo per indicare la raccolta di denaro presso un pubblico numeroso. Tipicamente, infatti, è una questione di diffusione della platea di investitori: l’approccio è quello di coinvolgere il maggior numero di soggetti possibili, che hanno la possibilità di partecipare - generalmente - anche senza impegni troppo rilevanti dal punto di vista finanziario.
La genesi del fenomeno sembra avere fondamentalmente due cause:

- la diffusione digitale, che permette di veicolare l’informazione e il denaro in modo veloce e capillare,
- la crisi finanziaria degli anni scorsi, che modificato alcuni paradigmi portando a una contrazione dei tradizionali mezzi di approvvigionamento finanziari in genere (e bancario in particolare).

Il primo aspetto ha permesso la nascita di piattaforme dedicate all’incontro della domanda e dell’offerta: marketplace del settore del FinTech, espressamente concepite per favori la raccolta di fondi. Per quanto riguarda la seconda causa, invece, va evidenziato come le aziende, in ogni stadio della loro storia (ma più in particolare nelle fasi iniziali di startup o scaleup) e di ogni settore (molto spesso il tecnologico), abbiano trovato nel crowdfunding un canale di raccolta più accessibile. Per la crescita o lo sviluppo del business, o per il finanziamento di un progetto.

Le varie tipologie di crowdfunding

Tipicamente nel settore del crowdfunding è possibile individuare 3 segmenti principali d’attività: reward (o donation) crowdfunding, marketplace lending o lending crowdfunding, equity crowdfunding. Vediamo insieme le caratteristiche di ognuna.

- **Reward (o donation) crowdfunding**

Con questa tipologia di crowdfunding vengono raccolti fondi per la produzione di nuovi prodotti, nuovi servizi o per il finanziamento di opere artistiche o creative, come libri, musica e cinema. Il finanziatore lo fa o per accedere prima di altri al prodotto (tipicamente contraddistinto da caratteristiche innovative) o in cambio di una ricompensa (solitamente gadget o accessori di un prodotto/servizio). Quest’ambito di raccolta è quella dei famosi kickstarter o indiegogo, siti americani di finanziamento collettivo, che con il tempo hanno aperto succursali in tutti i paesi del mondo. Il “donation” è tipico invece delle campagne no profit.

- **Lending crowdfunding**

Le piattaforme di lending crowdfunding sono marketplace digitali che permettono di far incontrare soggetti in cerca di fondi ed investitori alla ricerca di rendimenti. Possono essere chiamate anche peer-to-peer lending (o P2P lending), marketplace lending o social lending. In altre parole su questi applicativi si danno e si ottengono prestiti online evitando di ricorrere alle istituzioni finanziarie, come banche o società di credito al consumo. Le diverse operazioni sono garantite da un intermediario sulla quale la piattaforma si appoggia. Che, a sua volta, si occupa di accedere alle centrali rischi per appurare l'onorabilità dei soggetti.

- **Equity crowdfunding**

Il settore più recente, ma anche quelle che pare avere i maggiori potenziali, è quello dell'equity crowdfunding. Sulle piattaforme di questa tipologia di raccolta si incontrano le aziende in cerca di capitale di rischio (ossia di equity) e finanziatori. Questi ultimi, se decidono di investire nell'iniziativa, diventato a tutti gli effetti azionisti della società. Sulle piattaforme di equity crowdfunding non si trovano solo aziende in fasi iniziali del loro ciclo di vita ma anche società più o meno mature. Non solo, quindi, al primo investimento iniziale di startup ma anche in stadi più avanzati della storia di business.

L'equity crowdfunding in italia

L'Italia è stata una delle prime nazioni al mondo a iniziare a regolamentare l'equity crowdfunding. Già nel giugno 2013 la Consob, l'autorità che controlla borsa e mercati finanziari, si è occupata del tema con il regolamento sulla raccolta di capitali di rischio tramite portali on-line"; adottato con la delibera 18592 del 26 giugno. La regolamentazione è stata poi rivista ed aggiornata negli anni successivi (2016, 2017 e 2018). Con questo sistema di norme è stato, tra le altre cose, istituito il registro dei gestori, precisate le procedure per le varie autorizzazioni e i requisiti (sia patrimoniali che di onorabilità) per i gestori, illustrate le informazioni principali per la gestione dei portali e specificate quali sono, e come devono essere date, le principali informazioni sull'investimento in strumenti finanziari. La Consob stabilisce, inoltre, come vanno gestiti gli ordini di adesione alle varie offerte e come tutelare le parti in gioco. Infine come segnalare violazioni e quali sono le sanzioni per condotte non conformi. Da segnalare, infine, che la Consob espone sul proprio sito la lista dei gestori autorizzati all'esercizio dell'attività. Prima di investire il proprio denaro sarebbe buona norma appurare se la piattaforma su cui operate è in questa lista.

Ma come avviene l'avvio di un'offerta di equity crowdfunding?

Ma come si perfeziona, operativamente, l'avvio di un'operazione di investimento su un portale dedicato a questa attività? Solitamente la campagna di raccolta inizia dall'input di una società che necessita di risorse. Questa società, che dev'essere già costituita e "di capitali" (ossia una srl, una srls, una spa o una sapa), contatta il portale di crowdfunding ed espone ai professionisti di quest'ultimo i principali aspetti dell'azienda (genesi, tipologia di business, mercato di riferimento, membri del team, sviluppi futuri e motivi della richiesta dei fondi). Il portale, una volta vagliata l'iniziativa e comprovate tutte le caratteristiche descritte dall'azienda, compie (tipicamente tramite una consulenza esterna) una valutazione sull'interesse che la campagna potrebbe avere tra il suo pubblico. Se anche questa fase porta a un esito positivo si svolge la vera e propria offerta al pubblico.

Investire in una campagna di equity crowdfunding

E come si investe in una iniziativa di raccolta fondi di equity crowdfunding? L'utente del portale può, tramite la pagina della campagna, conoscere tutte la caratteristiche dell'azienda e del suo team (incluse la valutazione della società, l'ambito competitivo e la strategia), capire come verranno eventualmente utilizzati i proventi della raccolta (se avrà successo) e approfondire le principali caratteristiche della campagna. Solitamente è possibile partecipare con la somma che più si ritiene consona, a partire da un minimo (di solito di poche centinaia di euro). Se si decide di aderire va fatto un bonifico sul conto dell'azienda. Se a fine campagna non sarà raggiunto l'obiettivo minimo di raccolta questa somma sarà restituita all'aspirante azionista. Se invece la campagna andrà a buon fine l'azienda procede con l'aumento di capitale presso

un notaio con il successivo deposito della compagine sociale presso la Camera di Commercio competente per territorio. A partire da questo momento il nome dell'azionista figura nel libro dei soci e si gode dei diritti (patrimoniali ed eventualmente di voto) dello status di azionista.

Equity crowdfunding, opportunità e rischi per chi investe

Ma quali sono le opportunità legate alla partecipazione a una campagna di equity crowdfunding? Se si punta su un cavallo vincente, ossia si individua l'azienda che riuscirà a crescere in modo rilevante, il ritorno dell'investimento può essere decisamente soddisfacente. Le tempistiche di questo eventuale ritorno (e la sua entità) sono più o meno lunghe in funzione della fase di vita in cui l'azienda si trova. I rischi sono, invece, elevati e - nell'eventualità in cui l'azienda non abbia il successo sperato - portano fino alla perdita totale del proprio investimento. In questo segmento paga particolarmente un principio valido per tutti gli investimenti finanziari: quello della diversificazione. Se la nostra propensioni al rischio lo consente e si decide di puntare anche sull'equity crowdfunding è meglio dividere la parte dedicata a quest'ultimo investimento e dedicarsi a più progetti. Magari con il tempo qualcuno di essi fallirà, ma quello o quelli che avranno successo più che ripagheranno (ampiamente in molti casi) eventuali esiti nefasti delle iniziative naufragate.